

事業再生セミナー

「中小企業の事業再生のポイント」 ～銀行折衝テクニックを中心として～

2009年

応援コーディネータ、認定事業再生士(CTP)
(中小企業診断士、ITコーディネータ、特定社会保険労務士)

武田 浩昭

<< 目 次 >>

1. 調査・分析の概要

- I. 再生実務の2大類型
- II. 各分野のDD間の相互関係と役割分担
- III. 経営診断と再生計画立案
- IV. 再生計画立案のステップ
- V. 再生可能性の判断

2. A社の再生事例

3. 銀行との付き合い方

- I. 金融機関にアピールする方法
- II. 融資を受けやすくする方法
- III. 金融機関との上手な付き合い方
- IV. 格付とは？
- V. 格付を上げる方法

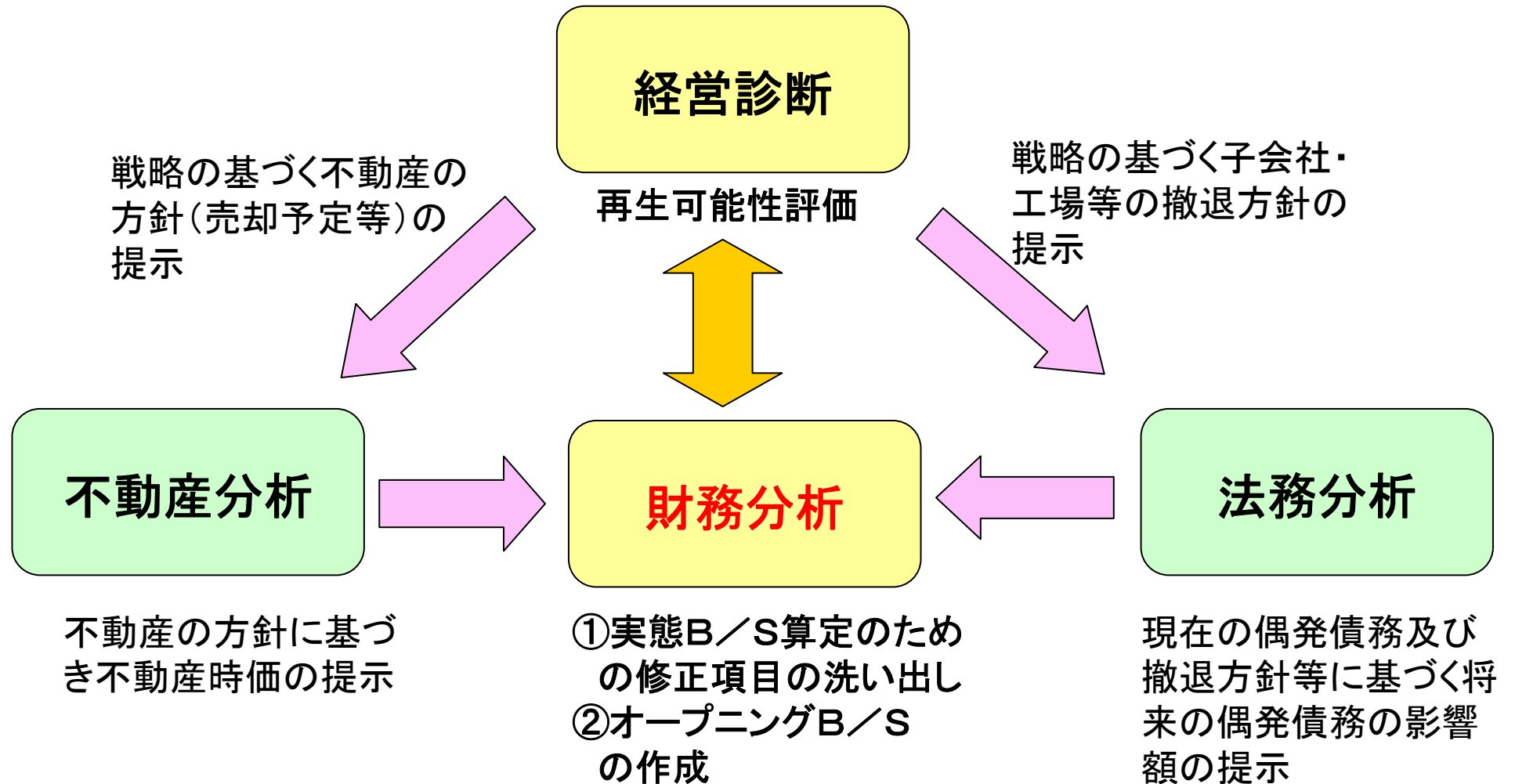
※DD(デューデリジェンス)・・・事業再生などの際して行われる対象企業についての調査活動。

1. 調査・分析の概要

I. 再生実務の2大類型

	外科手術型 (スクラップ型の活動)	内科手術型 (ビルド型の活動)
目的	負債の整理、止血 【過剰債務をスクラップする】	企業生存力の確保・維持・向上 【収益力・経営力をビルドする】
内容	BS(貸借対照表)の改善	PL(損益計算書)の改善
手法	①債務整理 ②資産処分 ③リストラ	①販売(利益)拡大(これが最重要) ②経営全般の拡充・強化 ③組織の活性化、リーダーシップ
性質	整理的、法手続的	戦略的、経営的
実行者	社長、弁護士、株主、ターンアラウンド・スペシャリストなどの限られた関係者	全社員が関与することも。 後継の経営者の育成も必要
実行期間	短期決戦	中長期を要する

II. 各分野の相互関係と役割分担



(事業再生の実践 第1巻 P14を改変)

Ⅲ. 経営診断と再生計画立案

■ 経営診断(再生可能性診断)とは

再生案件発生から事業再生計画策定までの一連のプロセスの中で、当該事業の再生可能性の判断、事業再生戦略と数値計画の検証のために必要となり事実・情報の収集と分析作業を言う。

※しかしながら、一般的には経営診断と事業計画策定の進行はほぼ同時に行われ、手続きはDDと事業計画策定は渾然一体となっている。

■ 再生計画立案

1. 現状の把握
2. 問題点(経営課題)の抽出
3. 経営改善策の検討
4. 再生スキーム(金融支援)の検討
5. 再生計画の策定
6. 金融機関との調整

①から④あたりが
経営診断の範囲

※スポンサー候補、法的整理を検討する場合もある。

IV. 再生計画立案のステップ (1/4)

1. 現状の把握

(1) 事業性の有無

- ・事業の正常収益力・・・**部門別(事業別、店舗別等)**のBS・PL・CF計画対比などの分析
- ・ビジネスプロセスの概要・特徴、関係者の意識の確認
- ・業界の将来性、競合状況
- ・SWOT分析: 収益の源泉は何か
- ・グッド事業・バッド事業の仕分け、コア・ノンコアの見極め

(2) 財産の現況把握

- ・資産・負債調査
- ・粉飾決算調査、資産査定、簿外債務、担保権、優先権
- ・金融機関貸借状況(保全、非保全残高明細)
- ・債務超過、過剰債務の算定

(3) 再生の**経済合理性**

- ・清算価値の把握、最低弁済率の試算

IV. 再生計画立案のステップ (2/4)

2. 問題点(経営課題)の抽出

(1) 窮境原因

○内的要因

- ・経営判断: ワンマン、設備投資(規模、時期、資金)
- ・営業政策: 売上至上主義、他社支援、特定取引先依存
- ・管理制度: 利益分析、在庫・与信管理、子会社管理
- ・組織風土: コンプライアンス、コミュニケーション、人事制度

○外的要因

- ・市場価格(不動産、株価、商品、為替)
- ・法令改正、業界規制改正

(2) 課題の抽出

- ・窮境原因の除去
- ・コア事業強化のための課題
業界分析、競合分析、経営プロセスのSWOT分析、見直し

IV. 再生計画立案のステップ (3/4)

3. 経営改善策の検討

(1) ノンコア事業の処理方針(事業リストラ)

- ・ノンコア事業、遊休資産、余剰資産の処分計画
- ・手法:MBO、EBO、事業譲渡、事業廃止・清算など
- ・ノンコアの処理により最大CFを得られる手法を選択

(2) コア事業の数値計画策定検討(業務リストラ、財務リストラ)

○収益・利益回復のための諸施策検討、定量評価(金額把握)

- ・売上アップのためのマーケティング・開発・営業施策・ビジネスプロセスの見直し
- ・子会社・工場・事業所の集約・見直し
- ・固定費・変動費の削減、リストラ計画
- ・業績管理制度、与信管理制度、人事制度の見直し
- ・コンプライアンス、組織風土の見直し

IV. 再生計画立案のステップ (4/4)

4. 再生スキームの具体策検討

- ① 自助努力で過剰債務・債務超過の解消が不可能な場合、債権者に金融支援の要請内容を検討する。

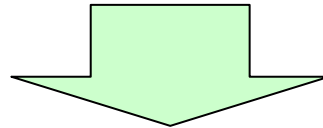
※各金融機関の負担は平等、衡平が原則

< 再生スキームの検討 >

増資、リスケジュール、営業譲渡(事業譲渡)、会社分割、債務免除、DES、DDS、株式譲渡、合併など

※自助努力だけ又は金融支援だけでは再生不能の場合、不足する経営資源の補填をスポンサーに要請することを検討する。

- ② 大幅な権利変更伴う場合は、経営者責任、株主責任を検討する。



以上の結果を踏まえて「再生計画」を作成する。

V. 再生可能性の判断 (1/2)

現状分析によって企業の実態の把握、問題点の検出をしたら、その結果に基づいて、**①再生の可能性はあるか、②どのような手法での再生がベストか**、という観点で再生の方針を決めることになる。具体的な再生可能性の有無は、いくつかのチェック項目によって定量的な要因及び数値に表れない定性的な要因も加味して最終的な判断をすることになる。

1. 会社・事業で一定のEBITDA(営業利益)を上げられるか

現状分析で、収支の実態に基づいて**EBITDA(税引前償却前金利支払前利益)**といった指標を算出し、会社および事業別のキャッシュフローを算出し、今後の再生期間における債務の返済原資が確保できるか判断する。

2. 利益は債務弁済に十分か

会社全体又は特定の事業で一定の利益を計上することができる場合には、その利益によって現状の債務をどのような形で返済できるかを検討する。再生企業の多くは、収益力に比べて過剰債務に陥っており、このままの形で債務を返済することが困難であるため、以下のような施策を考える。

ア) 不採算事業からの撤退

イ) 遊休資産売却による債務圧縮

ウ) 業務改善による収益力向上

V. 再生可能性の判断 (2/2)

※再生可能性の形式的な判断基準として、私的整理ガイドライン、再生支援協議会の数値基準を準用したとすると以下のとおりとなる。

経常黒字化3年以内、実質債務超過5年以内、有利子負債対CF倍率10倍以内

3. 金融支援に合理性はあるか

過剰債務圧縮のために、債務免除、DESなどの方法があるが、いずれの方法をとるにしても、それが債権者の経済合理性にかなうものでなければならない。ここでいう、**経済合理性**とは、**会社が清算した場合と比較して、より多くの回収が可能かどうか**ということである。

4. 法的再生より私的再生が合理的か

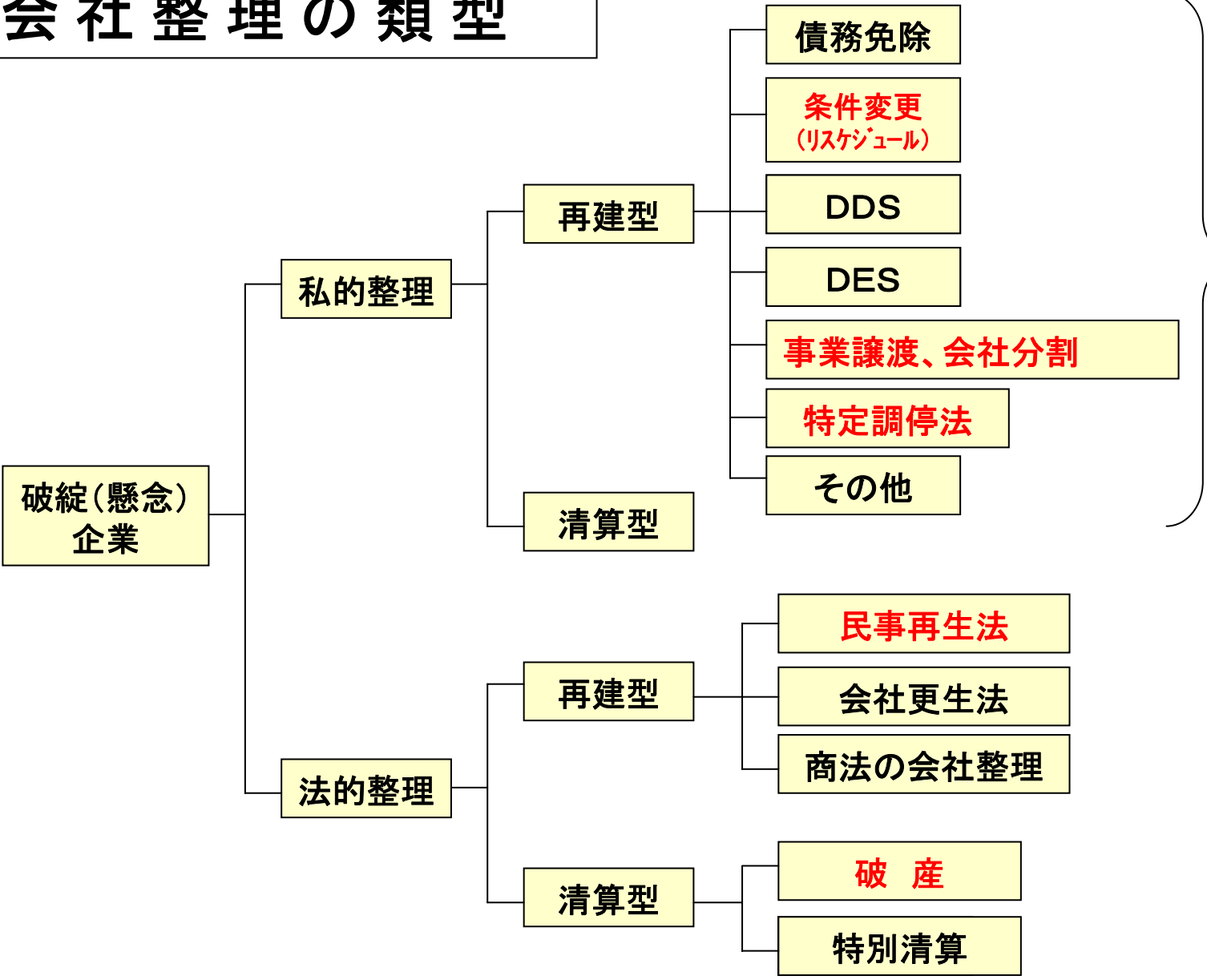
具体的には、私的再生の場合と法的再生(民事再生など)の場合のシミュレーションを行い、両社の返済の可能性を検討する。再生企業は通常、企業価値や社会的なイメージを損なわず、すべての債権者を巻き込まなくて済む私的再生を望むことが多い。

5. 数値以外の判断基準

企業再生にもっとも重要なのは、**経営者の経営能力、経営者の再生にかける意欲、後継者。**そして、**債権者などのステークホルダー(取引先、株主、従業員)の協力体制**である。

(事業再生士補基礎講座テキストより)

会社整理の類型



会社整理は、まず私的(任意)整理を志向する。

(参考) 裁判所の債務整理手続き(個人版) (新潟地方裁判所資料より)

現在の債務(借金)を

支払うお金が足りないので、支払額を見直して払っていきたい方は

支払える見込みがないので、債務を清算したい方は

① 特定調停

残債務額や返済方法など債権者と話し合う手続き
債権者と同意できれば、その合意した返済方法によって、支払いを続けていくことになる

② 個人再生

原則として、債務総額の5分の1か100万円の多い方を3年で返済する計画を立て、計画が認可されれば、その計画に従った返済をすることによって、残りの債務が免除される手続き

③ 破産

原則として、財産を強制的に金銭に換え、債権者全員に公平に分配した上で、残りの債務について、免責許可決定が受けられれば支払い義務が免除される手続き

※初回取引日、現在残高により、18% (利息制限法)で引きなおす。

■ 裁判所の支払う手続き費用

① 特定調停

債権者1社につき1,000円程度

① 個人再生

7万~12万程度

※個人再生手続きは、弁護士、司法書士にいらいしないと困難な手続きであるため、その費用が必要になることもある。

③ 破産

2万円程度
(財産がある場合は20万以上)

(参考) 決算書の簡易診断 (1/3)

- ◆ 自社の決算書から、下記の簡略B/Sを作成して下さい。

資 産		負 債	
売 掛 金	①	借 入 金	X :
棚 卸 資 産	②	そ の 他	
その他流動資産		(小 計)	
土地・建物	③		
有価証券等	④		純資産
その他固定資産		(小 計)	Y :
合 計		合 計	

- ◆ 資産のうち、不良資産・含み損などを算出して、時価ベースでのB/Sを作成します。

<修正事項>		< 実質自己資本 >	
① 売掛債権の内、回収不能分		自 己 資 本 : Y	
② 株式等の含み損 (※1)		-) 修正事項合計 : (A)	
③ 土地の含み損 (※2)		実質自己資本 : Z	
④ 建物等の償却不足		(※1) : ゴルフ会員権等の投資資産を含めます。	
合 計 (A)		非上場株式・関係会社は含み損なしとするか、全額含み損とするか、適宜対応	

$$(A) = ① + ② + ③ + ④$$

(※2) : 大体のイメージでOK! もし、含み益がある場合には、加味してOK!

(参考) 決算書の簡易診断 (2/3)

<損益計算書(P/L: Profit and Loss Statement)>

◆自社の決算書から、下記の項目を記載して下さい。

売 上		
営業利益		(イ)
経常利益		(ロ)
減価償却費		(ハ)

∴年間借入金返済財源 α

$$\alpha = (\text{ロ}) + (\text{ハ}) = \boxed{}$$

(参考) 決算書の簡易診断 (3/3)

< 自己診断方法 >

1) 借入金の返済年数

$$\frac{\text{借入金}}{\text{年間借入金返済財源}} = \frac{X}{\alpha} = \text{何年で返済できますか?}$$

10年以内	○	⇒	健康!
10~20年以内	△	⇒	健康診断要
20~30年以内	▲	⇒	やや病気です
30年超	×	⇒	完全に病気です

2) 実質自己資本

Zがプラス	○	⇒	健康! 健全!
Zがマイナス (実質債務超過)	×	⇒	病気です!

3) 営業利益

(イ)がマイナス	×	⇒	<u>病気です!</u> (但し、一過性の特殊要因による場合は別です。)
----------	---	---	---

※ 自己診断結果を踏まえて

このチェックリストは、少々厳しく作られておりますので、診断結果が「病気」だからといって余り心配され過ぎる必要はありません。

但し、「病気」という結果が出た方は、メインBKなり商工会なりにご相談(本格的健康相談)されることをお勧めします。人間の病気と同じで、早期発見・早期手当が一番です。

2. A社の再生事例

【会社概況】 1/2

●事業内容 ○○類の製作、据付工事、各種配管・溶接工事

●現有の技術、設備、施設

①技術： 溶接に基づく製缶及び配管技術がある。

： 製作から据付、配管までの一連の工事受注監理体制がある。

②設備： 運搬可能な最大限の加工が出来る工場設備と幅広い機械設備がある。

●現状に至った経緯と原因

①工場新設時以降の景気悪化とそれに伴う借入金の返済が過多。

・平成7年以降の利益率の悪化が顕著である。売上は新設により上がったが、利益率上がらずに推移。

②2度の不渡り(平成8年、13年 合計 4,673万円)

③不景気による工事量激減から、見積精度の低さや安価工事の受注とそれに伴う労務費、及び外注費の増大

【 会社概況 】 2/2

●当社の強み

- ・工場製作と現場取付のト受注施工体制がある。
- ・多方面わたった技術対応が可能である(〇〇、配管、〇〇、各業者間の連携含む)
- ・世代交代がうまくいっている(各管理は30代スタッフにて対応)
- ・工場設備の充実よる大型物件の受注が可能である。

●当社の弱み

- ・借入過多と返済金利過多により債務超過となっている。
- ・売上、工程、実行予算、工事進捗、外注等の管理不足によるコストアップにより利益が不足している。
- ・セット受注による受注価格が低下傾向である。
- ・大型物件受注におけるリードタイムが長期化している。

●外部環境分析

(省 略)

【財務状況】

財産の状況

(単位:百万円)

資産の部	決算	修正	実態	負債の部	決算	修正	実態
売上債権	94	-6	88	支払債務	84		84
棚卸資産	17		17	短期借入金	23		23
その他	50		50	その他	4		4
流動資産計	161	-6	155	流動負債計	111	0	111
償却資産	131	-39	92	支払債務	3		3
土地	210		210	長期借入金	404		404
その他	7		7	その他	6		6
有形固定資産	348	-39	309	固定負債計	413	0	413
無形固定資産	0		0	負債合計	524	0	524
投資等	23	-8	15	資本の部			
固定資産計	371	-47	324	資本金	10		10
繰延資産	0		0	その他	-2	-53	-55
				資本合計	8	-53	-45
資産合計	532	-53	479	負債・資本合計	532	-53	479

【財務上の問題、修正内容等】

自己資本のマイナス要因

1. 未収金中、不良分6百万円
2. 減価償却費不足39百万円
3. 投資有価証券中、不良資産8百万円

損益推移等

(単位:百万円)

項目	H14/3期	H15/3期	H16/3期
売上高	478	499	527
売上原価	398	425	452
売上総利益	80	74	75
売上総利益率	16.7%	14.8%	14.2%
販売費及び一般管理費	59	55	51
営業利益	21	19	24
営業利益率	4.4%	3.8%	4.6%
経常利益	21	0	3
経常利益率	4.4%	0.0%	0.6%
当期純利益	1	1	2
当期純利益率	0.2%	0.2%	0.4%
キャッシュフロー	18	12	21
有利子負債	449	443	427
有利子負債の対キャッシュフロー倍率	24.9	36.9	20.3
表面自己資本	4	5	8
実質自己資本	-39	-48	-45

借入金残高推移

(単位:百万円)

借入先	メイン	H14/3期	H15/3期	H16/3期
A銀行	◎	416	418	415
国民生活公庫	○	19	15	11
B銀行		13	10	0
合計		448	443	426

・借入先には、金融機関の他、RCC、サービサー、ノンバンク、関係会社、役員等を含む

・メインバンクは◎、準メインバンクは○をメイン欄に記入

※キャッシュフロー＝当期純利益＋減価償却費

- 身の丈に合った銀行と付き合い
- 「いかに借りずに済むか？いかに少なく借りるか」をまず考える
- そのためには、会計(資金繰り)・税務・法律(不動産)の最低限の知識は持つ ⇒ 自分の身は自分で守る。**金融機関出身者に聞く。**

3. 銀行との付き合い方

- 第三者連帯保証はしない
- 融資は早期打診
- 銀行引受け私募債は受けない
- 追加担保要求は受けない
- 金利引き上げは、基準金利引き上げ時のみ
- 文書主義の徹底(日付)**

I. 金融機関にアピールする方法

- 経営(改善)計画書は非常に重要
⇒ 担保では金が借りにくい
- 御社の強みを聞きたがっている
- 経営者自ら新支店長にすぐ会い、アピールしよう
- 新聞記事を渡そう
- 決算内容や売上・利益減少理由はしっかりと説明しよう

【金融機関が求める資料】

- 経営改善計画書、資金繰り表、月次損益表、CF計算書
 - 金融機関別借入明細書、担保物権一覧表
- ※注文書・見積書の原本・・・短期資金の場合

II. 融資を受けやすくする方法

- 支店長がポイント
- 「稟議書」をうまく書いてもらうための材料を提供
- 資金使途は明確に、返済計画は慎重に
- 融資相談は早めに
- 回答期限を決めよう ⇒ 書面で日付をいれることが大切
- 複数取引(最低2行)が重要 ⇒ 自分の身を守る
- 保証人のウエイトは低い、第一は企業業績。
- 「大丈夫でしょう」で安心してはいけない
⇒ ダメだった時は結論はくつがえらない
- 否認理由を銀行員は言わない(?)
⇒ 本当の理由は殆どが企業業績

Ⅲ. 金融機関との上手な付き合い方

- 複数取引のメリット
 - ・有利な金利(メイン銀行はサブ銀行に負けたくない)
 - ①金利にうるさい企業と印象付ける、②金融機関を競争させる
 - ・取引先の紹介
- どこをメインバンクにするか ⇒ 身の丈に合った銀行を
- 信用保証協会の保証枠
⇒ まずはプロパー融資を！！
- 決算書はしっかり提出しよう
- 絶対に高金利の業者から借りてはいけない
⇒ 銀行は金を出せない(資料P17参照)
- 取引先倒産に備えて ⇒ 倒産防止共済制度の加入

IV. 格付とは？

(銀行員は金融検査マニュアルの格付けがすべて)

「金融検査マニュアル」による債務者区分

区分	債務者の状況
正常先	業績が良好で、財務内容も特段の問題がないと認められる債務企業
要注意先	業況が不安定であり、恒常的に赤字の債務企業。 財務内容に問題があり、実質的に債務超過の債務企業
要管理先	金利減免、棚上げなど貸出条件に問題がある債務企業。 元本返済、利息支払が事実上延滞しているなど履行状態に問題がある債務企業。
破綻懸念先	現状、経営破綻の状況にはないが、経営難の状態にあり、経営改善計画などの進捗状況が芳しくなく、経営破綻に陥る可能性が大きいと認められる債務企業。
実質破綻先	法的・形式的な経営破綻の事実は発生していないが、深刻な経営難の状態にあり、再建の見通しが無い状況にあると認められるなど実質的に経営破綻に陥っている債務企業。
破綻先	法的・形式的な経営破綻の事実が発生している債務企業。

(資料) 金融検査マニュアル

※ 新規融資は、要注意先はケースバイケース。要管理先以下は無理。

＜債務者区分の形式基準(イメージ)＞

		債務償還年数			
		10年	20年	30年	50年
自己資本プラス		正常先	要注意先	要管理先	要管理先 ～ 破綻懸念先
自己資本マイナス	債務超過解消年数	5年 要注意先	要注意先 ～ 要管理		破綻懸念先
		10年 要管理先 ～ 破綻懸念先			
		破綻懸念先～実質破綻先		実質破綻先	

* 形式基準のみで債務者区分を判定してはならない。

(注)債務償還年数
 =有利子負債残高÷(営業利益+減価償却費)

<格付の実態>

都市銀行⇒地方銀行⇒信用金庫の方が、
定性評価のウエイトが高くなる。

■ 定量部分

1. 安全性の項目

当座比率（当座資産÷流動負債）

※ 当座資産＝現金預金＋受取手形＋売掛金＋有価証券（流動資産の部）

流動比率（流動資産÷流動負債）、固定比率（固定資産÷資本）

固定長期適合率（固定資産÷（固定負債＋資本））、自己資本比率（資本÷総資産）

2. 収益性の項目

売上高経常利益率（経常利益÷売上高）

総資産経常利益率（経常利益÷総資産）

3. 返済能力

債務償還年数（有利子負債÷（当期利益＋減価償却費））

インタレストカバレッジレシオ（営業利益＋受取利息配当金）÷支払利息割引料

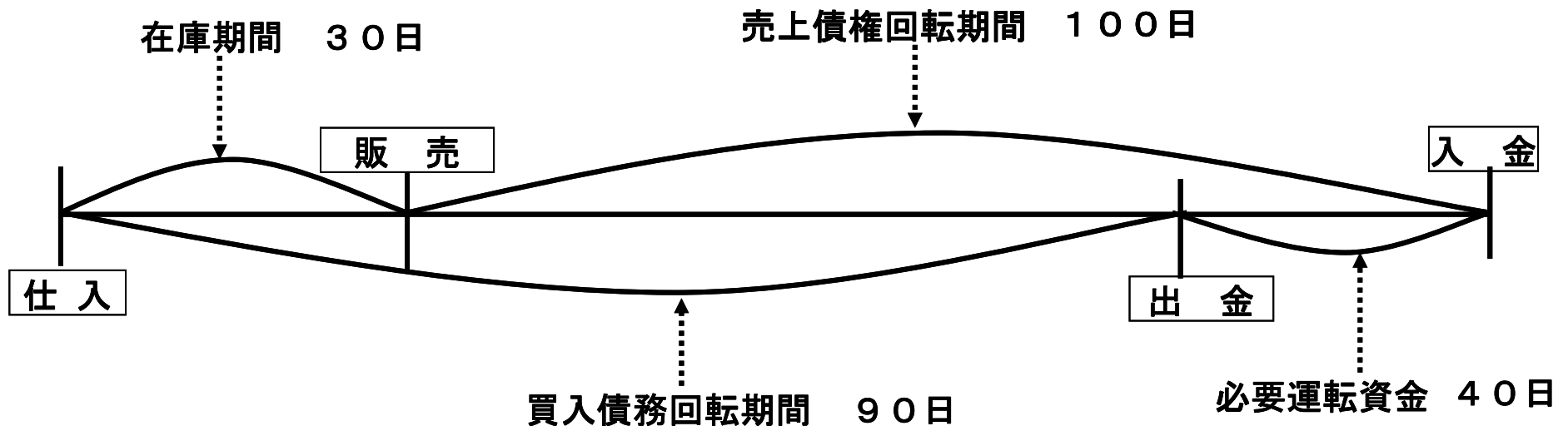
経常収支比率（経常収入÷経常支出）

■ 定性部分

・業界の動向 ・業界の将来性 ・企業の業界内地位 ・企業の持つ含み益 ・経営者の
個人資産 ・企業の競争力 ・企業の販売先、仕入先 ・技術力 ・商品開発力 ・経営者の
経営能力 ・後継者の有無 ・従業員の能力

V. 格付を上げる方法

1. 在庫を減らす！
2. 受取手形を減らす！
3. 売掛金を減らす！
4. 買掛金・支払手形を増やす！



$$\text{必要運転資金} = (\text{在庫日数} + \text{売上債権回転日数} - \text{買入債務回転日数}) \times \text{1日の売上高}$$

5. 雑勘定を圧縮する！

(説明)

- 雑勘定に含まれる勘定は、前入金、立替金、未収入金、前払金、前払費用、仮払金、短期貸付金等で、本来の営業に使われている資産とは異なる。これらの雑勘定の圧縮・現金化を進めると当座資産が増え、当座比率の向上となる。

(手法例)

- ・早期現金化を進める ……未収入金
- ・必要以上に支払を早めない ……前入金・前払金・前払費用等

6. 遊休資産を現金に変える！

(説明)

- 遊休資産は利益を生まない資産。利益を生まないなら、売却して現金化し、有利子負債を圧縮すると格付引上げの効果が出る。
- 当座・流動比率の向上、固定比率・固定長期適合率の低下、債務償還年数の短縮化、自己資本比率の向上等に効果がある。

7. 増資をする！

(説明)

- 身内でも他人でも、現金による増資があると、現金が増加するため当座比率・流動比率が向上する。また資本が増加するため、自己資本比率の向上、固定比率・固定長期適合率の低下となる。

(手法例)

- 取引先・知人・従業員等、親密な関係にある者から出資を募り増資する
- 代表者・代表者家族等、豊富な預金を持っていたらそれを使い増資する
- 代表者・代表者家族等からの借入金があったら、それを資本に振り替えて増資する(DES) ⇒ 債務消滅益に注意！！

8. 現預金残高が多くなる月に決算期を変更する！

9. 特別利益を営業外利益へ組入れる！

(説明)

- 特別利益で計上する利益、例えば有価証券売却益等を営業外利益に計上することはできないか。
- 銀行は、融資先企業の業況をみる場合、当期利益より経常利益をととても重視する。特別利益で計上するものを営業外利益に組入れることができれば、売上高経常利益率や総資産経常利益率が向上し、格付が良くなる。

10. 営業外費用を特別損失へシフトする！

(説明)

- 営業外費用で計上する損失、例えば有価証券売却損等は、特別損失として計上できないか検討する。もし、シフトできると、当期利益は変わらなくても、経常利益が増加して、格付がアップする。
- 他には、貸倒償却、役員退職金、貸倒引当金繰入、退職給与引当金繰入等。

11. 「経営者」「後継者」をアピールする！

「経営者」をアピール

- 現経営者の功績、手腕
- 経営ビジョン、経営方針
- 経営者の社会的評判、健康状態

「後継者」をアピール

- 後継者の素質・能力、育成状況、後継者の意欲

12. 「技術力」をアピールする！

- 特許権・実用新案権を取得済み、又は出願中である
- 特殊な技術を持っている。技術力に競争力がある
- 新聞、TV、業界紙で紹介されている
- 有力企業が取引先である
- 新製品、新サービスの開発計画がある

13. 「販売力」「マーケティング力」をアピールする！

- 安定した販売先の確保
- 販売先からの信用力
- 各販売先からの引き合い状況、販売予測
- 販売先との協力関係、新密度
- 最終ユーザーの動向、ニーズの情報力

15. 「販売力」「マーケティング力」をアピールする！

- 安定した販売先の確保
- 販売先からの信用力
- 各販売先からの引き合い状況、販売予測
- 販売先との協力関係、新密度
- 最終ユーザーの動向、ニーズの情報力

<信用保証協会の利用に関して留意すべき事項>

項目	ポイント
原則、金融機関を通して依頼 ⇒ 直接打診へ	信用保証を付けるかどうかの判断は原則、金融機関が行なう ⇒ 信用保証協会が銀行を斡旋へ？
信用保証協会には限度額設定がある。	1社で限度額の範囲がある
制度融資もある	別枠の保証であり、審査は前向き
信用保証協会の保証付貸付金は「貸倒引当金」の対象外	銀行独自の貸し出しを「プロパー」、保証協会の保証付き融資は「信保」というが、信保は銀行リスクがゼロ
最新の制度融資情報は、自ら調べる	銀行・支店により取り組みに温度差、知識差がある
融資額の80%を信用保証協会が銀行に保証(責任共有制度) 例外あり	金融機関の負担割合は2割となります。 ◆ 導入時期 平成19年10月1日

[トップ](#) > [トピックス](#)

トピックス

■「原材料価格高騰対応等緊急保証制度」のご案内(2008.10.30)

当協会では、原材料価格の高騰により経営環境が悪化し、事業資金の円滑な調達に支障を来している中小企業の皆様の資金繰りを応援するため、平成20年10月31日に「原材料価格高騰対応等緊急保証制度」を創設し、取扱いを開始しますのでご案内いたします。

【制度概要】

保証対象者	中小企業信用保険法第2条第4項第5号の認定を受けた特定中小企業の方(認定要件・対象となる指定業種)
対象資金	経営の安定に必要な事業資金
保証限度額	一般枠とは別枠でご利用いただけます 2億8,000万円(組合等4億8,000万円) 普通保証 2億円以内(組合等4億円以内) 無担保保証 8,000万円以内 無担保無保証人保証 1,250万円以内
保証期間	10年以内(据置期間1年以内)
貸付形式	手形貸付、証書貸付
貸付利率	金融機関所定利率
保証人	原則として法人代表者以外の連帯保証人は不要です
担保	必要により徴求させていただきます
信用保証料率	年0.80% (無担保無保証人保証をご利用の場合年0.60%)
添付書類	中小企業信用保険法第2条第4項第5号に係る認定書 (借換えの場合はこの他に事業計画書が必要です) *これらの書式はトップページ「書式のダウンロード」からダウンロードのうえ、直接入力してご利用いただけます。

詳しい内容につきましては当協会の本・支店までお問い合わせください。

「経営安定関連保証(5号)」の認定要件

○次のいずれかに該当すること。

イ) 指定業種に属する事業を行っており、最近3か月間の平均売上高又は平均販売数量（建設業にあつては、完成工事高又は受注残高。以下「平均売上高等」という。）が前年同期に比して3%以上減少している中小企業の方。

ロ) 指定業種に属する事業を行っており、製品等原価のうち20%以上を占める原油等の仕入価格が上昇しているにもかかわらず、製品等価格に転嫁できていない中小企業の方。

ハ) 指定業種に属する事業を行っており、最近3か月間（算出困難な場合は直近決算期）の売上総利益率又は平均営業利益率が前年同期に比して3%以上減少している中小企業の方。